



PAOLO BOARINI, CONSEJERO DELEGADO GRUPO TECNOCASA ESPAÑA

El superviviente de la tormenta

PIERGIORGIO M. SANDRI
El Prat de Llobregat

Nadie sueña de pequeño con ser agente inmobiliario. Yo tampoco. Me interesaban las matemáticas financieras, estuve a punto de entrar en un banco, luego las cosas se torcieron y acabé un poco de casualidad en Tecnocasa, en el departamento de administración. Me aburría muchísimo. No veía perspectivas. No aprendía nada”.

Paolo Boarini sorprende por su sinceridad. Con su corbata verde corporativo en sus oficinas de Mas Blau en El Prat de Llobregat, este ejecutivo italiano lleva más de dos décadas operando en el panorama inmobiliario de la ciudad. Y reconoce que los comienzos fueron casi heroicos. “De repente se me ofreció la oportunidad de expandir el negocio en España. Aunque iba a cobrar un cuarto de mi sueldo, acepté. Con un grupo de cuatro treintañeros desembarcamos en Barcelona. Elegimos la ciudad sin hacer ningún estudio de mercado previo. Simplemente, nos gustaban el mar y las infraestructuras. Compartíamos entre todos un piso en Sarrià para hacer piña”.

Corría el año 1994. Es cuando Tecnocasa, firma de intermediación inmobiliaria italiana en modelo de franquicia, abre su primer punto de venta a pié de calle. “En aquella época no existía este concepto. Había locales escondidos en los entre-suelos, donde un señor con un puro gestionaba una cartera de pisos y ponía anuncios en los periódicos. Nosotros le dimos la vuelta: imprimimos una revista, mandamos a nuestros empleados a hablar con los vecinos del barrio...”.

Desde entonces ha vivido de todo. Altibajos, crecimientos espectaculares, crisis y el pinchazo de la burbuja. Este periodo fue el más difícil. En el 2007 Tecnocasa llegó a tener casi 1.500 oficinas en España. Un número excesivo. “Fue muy duro. Despedías a gente y a la semana siguiente te dabas cuenta de que no era suficiente. Y volvías a des-

pedir. Todo fue muy rápido, el ajuste se produjo en un año y medio. Corrimos el riesgo de cerrar. Los últimos franquiciados fueron los primeros en dejarlo. Al final nos hemos quedado con la red de franquiciados histórica, la de los más antiguos”, cuenta. “Cometimos algún error de presunción.

Nos aprovechamos de la corriente. En esa época había mucha competencia e incluso personas sin capacidades se metieron en el negocio”, recuerda.

Su pasión es navegar y competir en modalidad Laser. Es socio del Reial Club Nàutic de Barcelona y se codea con la legendaria familia de los Doreste. Tal vez sea también por esto que Boarini sabe cómo sobrevivir al mal tiempo, cuando todo parece que se te revuelve en contra.

Ahora lo peor ha quedado atrás. Las redes de oficinas inmobiliarias del Grupo Tecnocasa intermediaron en el 2015 hasta 7.443 inmuebles, un 22% más que en el 2014. La firma tiene una cuota de mercado del 7% en Madrid y Barcelona. Este año su plan de expansión prevé llegar a las 500 oficinas.

Para Boarini, el problema de la burbuja inmobiliaria fue que la gente necesitaba dinero y empezó a vender muy rápido. “El mercado siempre tiene razón. Los precios eran demasiado elevados”.

Durante su larga etapa barcelonesa vio cómo renacía el Born y se desarrollaba el Poble Sec. “No sólo es por las compras de los extranjeros o los inversores. Esta es una ciudad muy popular y esto acaba reflejándose en el valor de las casas”.

Hoy en día cree que en Barcelona hay pocos barrios que queden por explotar, pero se muestra convencido de que comprar un piso para alquilarlo en estos momentos es una opción que tiene sentido y que puede ofrecer buenas rentabilidades, especialmente en un momento en que hay pocas alternativas.

Las ciudades que tienen los precios más interesantes, en su opinión, son Zaragoza y Valencia, mientras que Ibiza o la Costa Brava se muestran muy resistentes a los ciclos del sector. ¿Habrá otra burbuja? Boarini es categórico. “Como ya dijo el académico José García Montalvo, ahora no se dan las condiciones para que esto ocurra, pese a que los tipos de interés son favorables, porque los sueldos son todavía demasiado bajos. Estamos viviendo un rebote, después de una caída excesivamente abrupta”. La navegación continúa. ●



GUSTAVO BEJER

Paolo Boarini descarta que vuelva a producirse otra burbuja inmobiliaria: los sueldos son demasiado bajos